

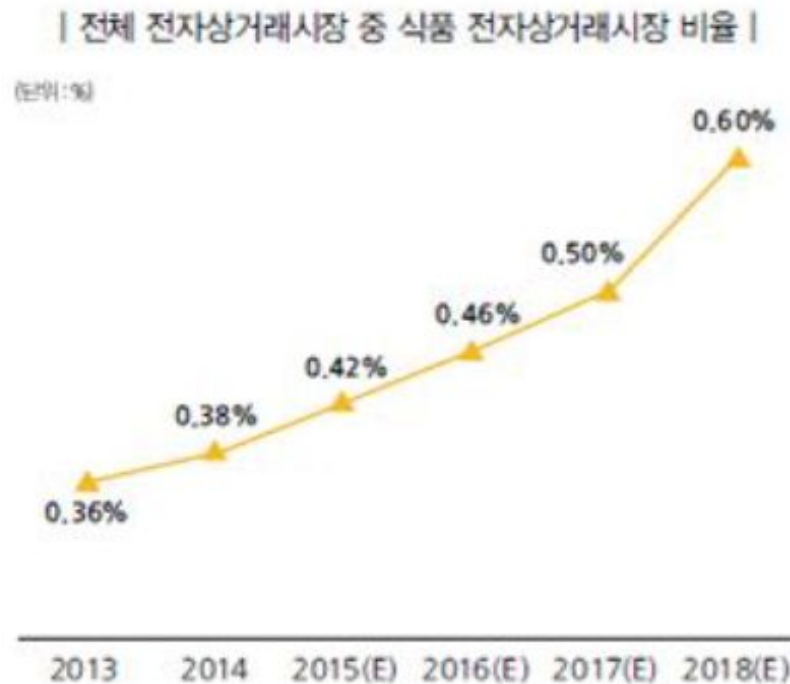
벤처창업

15201915 안홍수
15301911 홍수민
16202904 정현아

온라인 쇼핑몰 상품군별 거래액(1)



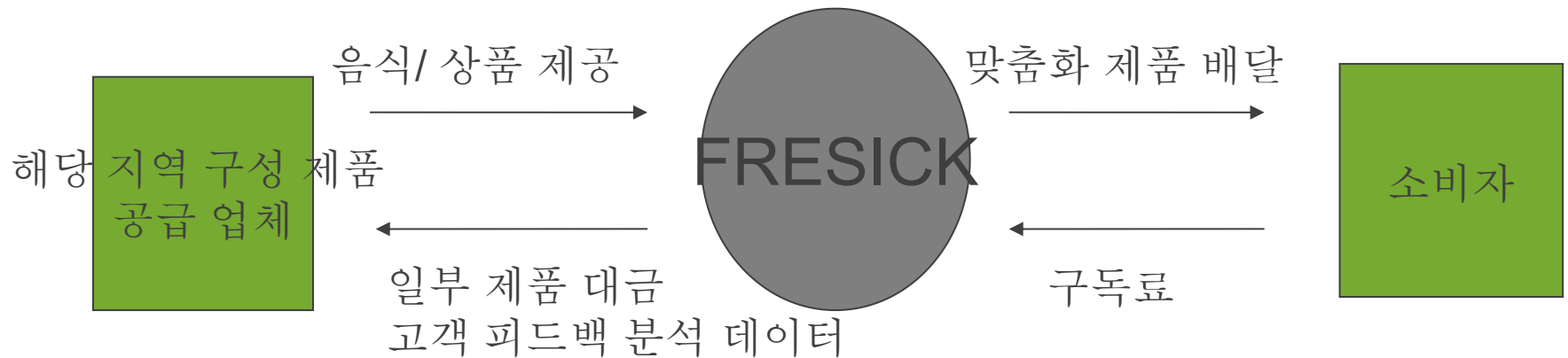
온라인 쇼핑몰 상품군별 거래액(2)



자료출처: K&C컨설팅

비즈니스 모델 도식화

BM: 플랫폼형/수익공식/회비
개인 맞춤형 큐레이션 플랫폼



서브스크립션 커머스란?

- 정기구독(Subscription)+상업(Commrece)=서브스크립션 커머스
- 유통 배송 중 하나 이다.
- 정기적으로 배송이 일어난다.
- 물품 구성이 소비자가 아닌 판매자에 의해 결정된다.
- 소비자는 미리 금액을 지불한다.

FRESICK의 장점

- 수요 예측이 용이하다. —————> 고객이물품을 배송 받고 싶어하는 시간이 확실 하므로 재고를 구비 할 필요가 없다.
- 매장을 직접 찾아 가지 않아도 인기상품부터 신상품 까지 다양한 서비스를 받아 볼 수 있으므로 바쁜 직장인들에게 용이하다.
- 판매자는 안정적인 수익을 기대 할 수 있다.
- 소비자는 할인 혜택을 받을 수 있으므로 저렴하게 상품을 구입 할 수 있다.
- 판매자로 인하여 물품 선택되어 배송 되므로 고객은 매번 새로움, 신선함, 호기심을 느낄 수 있다.

FRESICK의 약점

- 구독형 수익모델은 안정적인 수익 확보가 가능하지만, 고객 유지를 위한 운영비용이 지속적으로 들어간다.
- 판매자가 상품을 선택하는 것이 한편으로는 매력으로 작용 되지만 다른 한편으로는 약점이 될 수 있다. ex)고객을 과연 만족시킬 수 있을까?
- 고객들에게는 생소 할 수 있어 초기 고객 확보가 어려울 수 있다.
- 신선식품 배달이다 보니 넓은 중국 땅에서는 유통문제에서 많은 고민이 필요하다.
- 중국 시장의 특성에 대한 정확한 파악과 마케팅을 통한 철저한 준비가 필요하다.

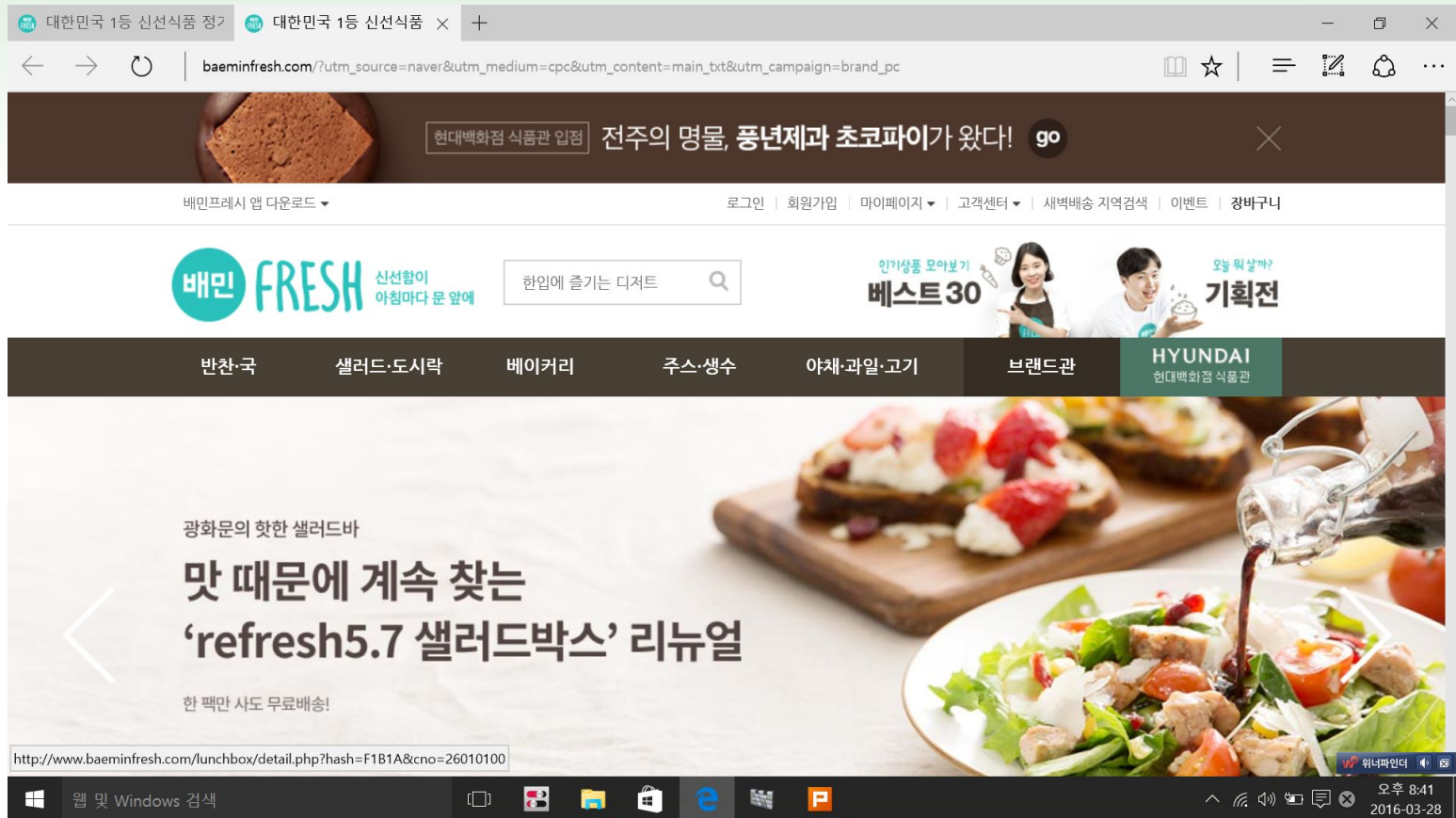
핵심 제공 가치

- 식품제조업체의 상품을 큐레이션하여 정기배송 하는것에 주력한다.
- 저관여 제품이나 간단한 도시락 혹은 다이어트 도시락에서 생활용품 까지 정기적 배달하는 서비스이다.
- 구독 하는 동안은 일정 기간 동안 확보 된 고객이므로 개당 구매 보다 저렴한 가격에 제공한다.
- 신선식품 배달이므로 당일 주문은 당일 출고를 원칙으로 한다.

수익 공식

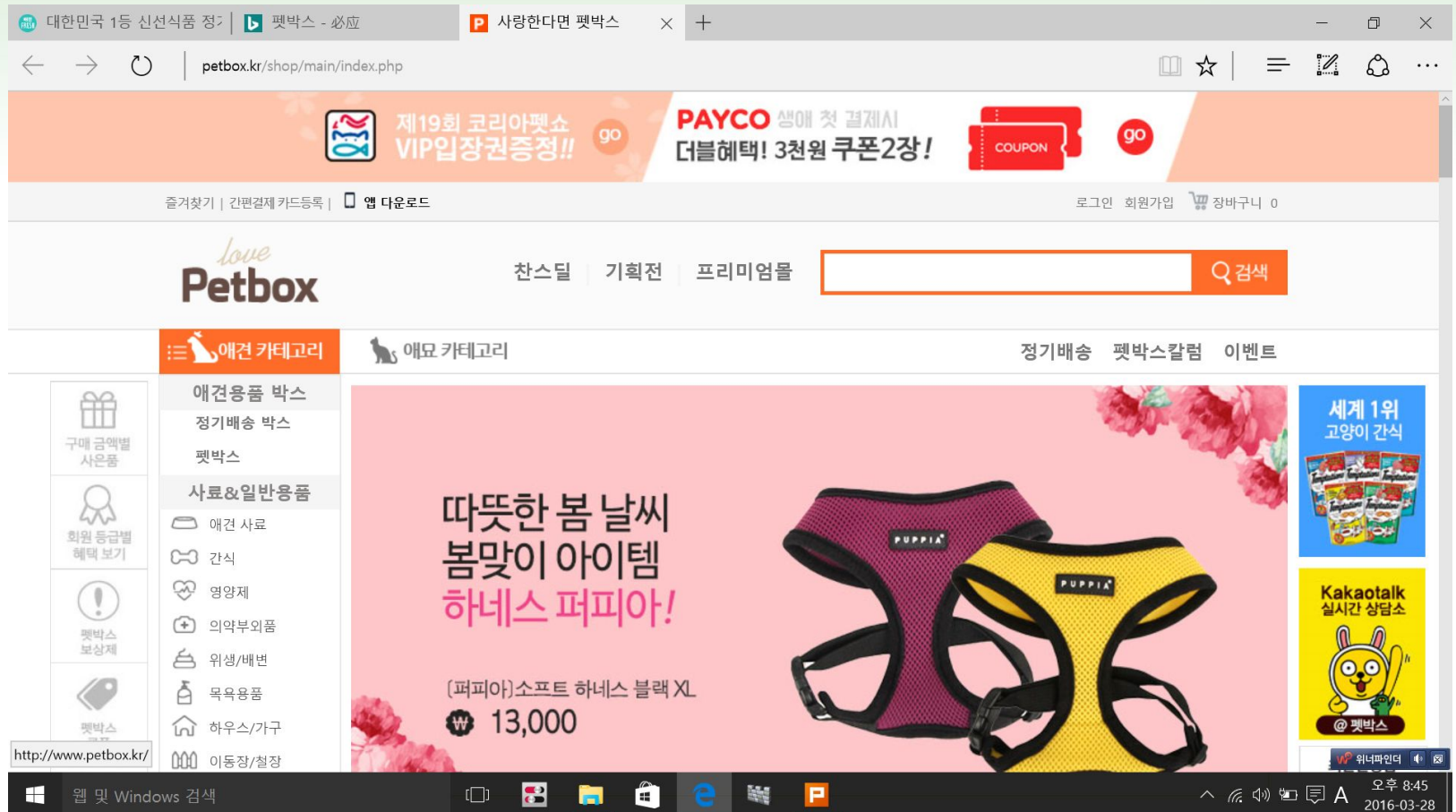
- 고객에게 일정 구독료를 받는다.
- 해당 업체에게 구독료 일부를 제공한다.
- 업체로부터 상품등록비를 받는다.

유사 사례 서비스(1)



- 배민프레시(<http://www.baeminfresh.com>)

유사 사례 서비스(2)



- 펫박스(<http://www.petbox.kr>)